PENGARUH HARGA DAN KUALITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN TEMBAKAU PT. DJARUM DI KALANGAN PENGEPUL DI MADURA

ARTIKEL ILMIAH

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Sarjana
Program Studi Manajemen

Oleh :

FADILATUS SYAMMIL
NIM : 2015210735

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
SURABAYA
2019

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama	: Fadilatus Syammil
Tempat, Tanggal Lahir	: Pamekasan, 13 Juli 1998
N.I.M	: 2015210735
Program Studi	: S1 Manajemen
Program Pendidikan	: Sarjana
Konsentrasi	: Manajemen Pemasaran
Judul	: Pengaruh Harga dan Kualitas terhadap Keputusan Pembelian Tembakau PT. Djarum di Kalangan Pengepul di Madura

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing,
Tanggal : 12 Maret 2019

(Burhanudin, SE., M.Si., Ph.D.)

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen,
Tanggal : 12 Maret 2019

(Burhanudin, SE., M.Si., Ph.D.)

PENGARUH HARGA DAN KUALITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN TEMBAKAU PT. DJARUM DI KALANGAN PENGEPUL DI MADURA

Fadilatus Syammil
STIE Perbanas Surabaya
Email: 2015210735@students.perbanas.ac.id

Burhanudin
STIE Perbanas Surabaya
Email: burhanudin@perbanas.ac.id

ABSTRACT

Indonesia is a grand producer of tobacco, and including the province of East Java, Pamekasan Regency, Madura. Pamekasan Regency produces the most tobacco compared to Sumenep Regency and Sampang Regency. Tobacco attracts the interest of the Indonesian cigarette companies. PT. Djarum purchases tobacco to be used as a material to produce cigarettes. The purchase of tobacco is based on the prices and the quality. This company purchases a huge amount of tobacco, which is nine thousand tons. The aim of this research is to analyze the signification effect of the price and the quality towards PT Djarum's purchasing decision of tobacco among collectors in Madura. The respondents of this research are the collectors (Pengepul/Bandul) of PT Djarum. The questionnaires are given to seventy respondents and is analyzed using Partial Least Square (PLS)-Structure Equation Model (SEM). The results of this research show that the price has a significant positive effect towards the tobacco purchasing decision of PT. Djarum. The quality not significant negative effect towards the tobacco purchasing decisions of PT. Djarum.

Keywords*: PT. Djarum, Bandul, Prices, Quality and Purchase Decision.*

PENDAHULUAN

Keputusan pembelian adalah perilaku konsumen tentang bagaimana konsumen memilih dan membeli barang atau jasa berdsasarkan pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Keputusan pembelian membuat konsumen banyak menghabiskan waktunya untuk berpikir mengenai pembelian yang akan dilakukan. Produk yang akan dibeli tersebut apakah memberikan manfaat atau nilai yang tinggi dan memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen. Keputusan pembelian tidak terpisahkan dari sifat seorang konsumen (*consumer behavior*) sehingga masing-masing konsumen memiliki kebiasaan yang berbeda dalam melakukan pembelian (Kotler dan Armstrong, 2016). Keputusan pembelian adalah proses kegiatan yang terdiri dari seleksi dan mengevaluasi suatu produk yang akan dibeli. Konsumen melakukan seleksi dan mengevaluasi pada suatu produk yang akan dibeli berdasarkan beberapa faktor yaitu harga dan kualitas produk (Suhaily dan Darmoyo, 2017).

Suryani (2013) menyatakan ada dua kategori dalam tujuan pembelian konsumen. Kategori pertama adalah konsumen akhir yang terdiri dari individu dan rumah tangga yang melakukan pembelian untuk memenuhi kebutuhannya. Kategori kedua adalah konsumen organisasi yang terdiri dari organisasi, pemakai industri, pedagang yang melakukan pembelian untuk memperoleh laba atau memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan anggotanya.

Tabel 1
KEBUTUHAN TEMBAKAU DI PAMEKASAN MADURA TAHUN 2016 (TON)

No	Nama Perusahaan	Jumlah Kebutuhan Tembakau
1	PT. Sampoerna	2.000
2	PT. Gudang Garam	4.400
3	PT. Bentoel	4.000
4	PT. Djarum	9.000
5	PT. Nojorono	1.300
6	PT. Sukun	550

Sumber: SURYA.co.id (2016)

Tabel 1 menunjukkan bahwa tahun 2016 ada enam perusahaan rokok yang membutuhkan tembakau Pamekasan, Madura. PT. Djarum adalah perusahaan rokok yang melakukan pembelian tembakau Pamekasan, Madura dengan jumlah pembelian paling banyak di bandingkan dengan perusahaan rokok lainnya. Jumlah pembelian mencapai sembilan ribu ton tembakau. Keputusan pembelian tembakau PT. Djarum kepada Bandul (pengepul) berdasarkan harga dan kualitas tembakau (SURYA.co.id, 2016). Tembakau Madura dalam industri rokok memiliki peran sebagai bahan baku racikan Sigaret Kretek, hampir semua rokok Kretek menggunakan tembakau Pamekasan, Madura pada racikan produknya (Akehurst,1983) dalam (Hasan, 2013).

Keputusan pembelian tembakau PT. Djarum di kalangan Bandul (pengepul) berdasarkan harga dan kualitas tembakau sangat penting untuk Bandul sehingga untuk mengetahui lebih jauh tentang harga dan kualitas peneliti melakukan penelitian tentang pengaruh harga dan kualitas terhadap keputusan pembelian tembakau PT. Djarum di kalangan pengepul di Pamekasan, Madura.

KERANGKA TEORITIS YANG DIPAKAI DAN HIPOTESIS

Harga

Purwana dan Hidayat (2016) menyatakan harga adalah sejumlah uang yang diserahkan untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Penentuan harga menjadi sangat penting karena harga merupakan salah satu penyebab laku tidak lakunya suatu produk. Penentuan harga yang tidak tepat dapat berakibat fatal terhadap produk yang di tawarkan di pasar. Produsen harus dapat menentukan harga jual yang minimum bagi konsumen.

Kleinsteuber dan Sutojo (2007) menyatakan harga adalah sebagai sarana untuk mencapai target jumlah hasil penjualan dan keuntungan jangka pendek dan menengah. Harga didalam dunia bisnis diartikan sebagai jumlah uang tertentu yang diserahkan pembeli kepada penjual untuk memperoleh sejumlah barang atau jasa tertentu. Paul N.Bloom dan Louise N.Boone dalam Royan (2007) menjelaskan tiga

tujuan mengapa dilakukan penetapan harga. Pertama memaksimalkan laba perusahaan. Kedua memperoleh pangsa pasar. Ketiga memperoleh keutungan dari investasi usaha. Definisi harga secara sempit adalah sebagai sejumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa. Definisi harga yang lebih luas adalah sebagai sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk keuntungan memiliki dan menggunakan produk atau jasa. Harga yang ditimbulkan akibat pertukaran dapat menghasilkan kepuasan maupun ketidakpuasan dari konsumen.

Kualitas

Purwana dan Hidayat (2016) menyatakan kualitas adalah nilai pada suatu produk yang bertujuan untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang di tawarkan memiliki kualitas yang tinggi, harga ditentukan setinggi mungkin hal ini disebabkan pada anggapan bahwa produk yang berkualitas adalah produk yang memiliki harga lebih tinggi. Kualitas produk adalah driver kepuasan pelanggan sehingga setiap produsen ingin mengejar kepuasan pelanggan dengan meningkatkan kualitas produk.

Masen (1974:29) menyatakan sebagian besar pasar penentu utama dalam unit penjualan dan potensi penjualan disebabkan oleh kualitas produk. Tingkat pengetahuan serta kepastian dalam menilai kualitas suatu produk individu perlu memiliki sampel atau memiliki pengalaman serta pengetahuan yang baik dari semua produk yang ditawarkan oleh produsen lainnya dalam kelas produk sama.

Keputusan Pembelian

Kotler dan Armstrong (2016) menyatakan keputusan pembelian adalah perilaku konsumen tentang bagaimana konsumen memilih dan membeli barang atau jasa berdsasarkan pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Keputusan pembelian membuat konsumen banyak menghabiskan waktunya untuk berpikir mengenai pembelian yang akan dilakukan. Produk yang akan dibeli tersebut apakah memberikan manfaat atau nilai yang tinggi dan memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen. Keputusan pembelian tidak terpisahkan dari sifat seorang konsumen (*consumer behavior*) sehingga masing-masing konsumen memiliki kebiasaan yang berbeda dalam melakukan pembelian.

Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian

Penelitian Suhaily dan Darmoyo (2017) menunjukkan bahwa harga memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian produk. Konsumen dalam membuat keputusan pembelian, mereka akan mempertimbangkan harga dari produk tersebut. Konsumen akan membedakan harga produk yang akan dibeli dengan harga produk pesaing sehingga konsumen dapat mempertimbangkan kembali sebelum melakukan keputusan pembelian. Harga merupakan salah satu penyebab laku tidak lakunya suatu produk. Penentuan harga yang tidak tepat dapat berakibat fatal terhadap suatu produk yang di tawarkan di pasar. Hipotesis yang dapat dirumuskan pada penelitian sekarang sebagai berikut:

Hipotesis 1: Harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian.

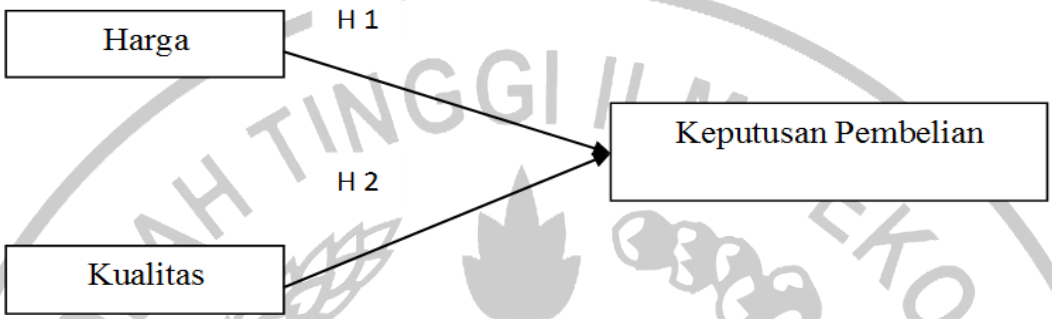
Pengaruh Kualitas terhadap Keputusan Pembelian

Penelitian Edbert, Tumbel dan Tumbuan (2014) menunjukkan bahwa kualitas memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian produk. Konsumen sangat mempertimbangkan dan memperhatikan kualitas produk sebelum melakukan pembelian. Produsen harus meningkatkan kualitas dari setiap produksinya. Kualitas produk adalah driver kepuasan pelanggan sehingga setiap produsen ingin mengejar kepuasan pelanggan dengan meningkatkan

kualitas produk. Konsumen ketikan sudah merasakan puas terhadap produk yang dibeli maka konsumen tersebut akan melakukan pembelian kembali dengan merek produk yang sama. Hipotesis yang dapat dirumuskan pada penelitian sekarang sebagai berikut:

Hipotesis 2: Kualitas berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kerangka pemikiran yang mendasari penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1
Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Klasifikasi Sampel

Populasi adalah kelompok elemen yang lengkap dimana nantinya sebagian dari populasi akan dijadikan sampel pada penelitian ini. Populasi pada penelitian ini adalah masyarakat Pamekasan, Madura yang mempunyai pengetahuan tentang harga dan kualitas tembakau.

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan *purposive sampling* yaitu metode penetapan sampel untuk dijadikan responden berdasarkan pada kriteria-kriteria tertentu (Syofian, 2013). Kriteria-kriteria sampel yang di tentukan oleh peneliti adalah: (1) Bandul (pengepul) tembakau PT. Djarum. Bandul melakukan pembelian tembakau kepada petani dan menjualnya kepada PT. Djarum. Bandul sebagai subjek karena selaras dengan objek penelitian. Bandul sudah memahami harga dan kualitas tembakau yang diinginkan oleh PT. Djarum, (2) Bandul laki-laki dan perempuan, karena peneliti ingin mengetahui jenis kelamin yang dominan bekerja sebagai Bandul, (3) Menjadi Bandul PT. Djarum selama dua tahun, karena satu tahun pertama masih dalam tahap belajar mengenal kualitas dan harga tembakau yang ada di Pamekasan, Madura, (4) Berdomisili di Pamekasan, Madura, karena peneliti ingin berfokus pada satu kabupaten, (5) Usia sembilan belas tahun sampai tujuh puluh tahun, karena sebagian besar masyarakat Pamekasan, Madura sudah bekerja pada usia sembilan belas tahun dan sudah tidak bekerja pada usia tujuh puluh tahun keatas. Peneliti memperoleh sampel yang sesuai dengan kriteria-kriteria diatas sebanyak 70 sampel pada penelitian ini.

Data Penelitian

Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan data primer melalui survei dengan menggunakan kuisioner. Langkah pertama peneliti secara langsung menyebarkan kuisioner kepada responden yang telah ditetapkan. Langkah kedua peneliti menerangkan kepada responden bagaimana cara pengisian kuesioner yang sudah tersedia. Langkah ketiga responden mengembalikan kuesioner yang telah mereka jawab kepada peneliti. Data-data

tersebut dikumpulkan dari November 2018 hingga Januari 2019.

Variabel Penelitian

Variebel pada penelitian ini menggunakan variabel *dependent* yaitu keputusan pembelian dan variabel *independent* terdiri dari harga dan kualitas.

Definisi Operasional Variabel

Harga

Harga adalah nilai tukar yang bisa digantikan dengan uang untuk memperoleh suatu barang atau jasa. Harga setiap tembakau yang ditawarkan oleh Bandul berbeda-beda berdasarkan jenis tembakau dan PT. Djarum sudah memiliki patokan harga sehingga harga yang ditentukan oleh Bandul harus sesuai dengan patokan harga tersebut. Patokan harga PT. Djarum terdiri dari harga terendah sampai dengan harga tertinggi. Patokan harga diketentuan berdasarkan kebijakan yang ada dan disesuaikan dengan kemampuan harga beli PT. Djarum.

Kualitas

Kualitas adalah nilai pada suatu produk yang ditawarkan. Kualitas tembakau dapat dibedakan berdasarkan pada aroma, warna dan rajangan tembakau. Kualitas tembakau memiliki tingkatan yang berbeda. Kualitas tembakau terdiri dari lima kualitas yaitu A+, AB+, AB, B, C. Tembakau Gunung termasuk tembakau yang memiliki kualitas A+ yaitu ranjangan halus, aroma enak gurih dan manis, daun sehat, kecil, tebal dengan warna hijau dan kuning yang menyatu.

Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian adalah perilaku perusahaan rokok tentang bagaimana memilih dan membeli tembakau kepada Bandul tembakau di Pamekasan, Madura. Perilaku masing-masing perusahaan rokok memiliki berbeda berdasarkan kebutuhannya dalam tujuan melakukan pembelian. Tembakau digunakan sebagai bahan baku pembuatan rokok sehingga banyak perusahaan rokok yang melakukan pembelian tembakau Pamekasan, Madura. Keputusan pembelian tembakau PT. Djarum berdasarkan pada harga dan kualitas tembakau.

Alat Analisis

Peneliti untuk menguji pengaruh harga dan kualitas terhadap keputusan pembelian dengan tujuh puluh sampel menggunakan analisis deskriptif dan analisis statistik .

Analisis deskriptif adalah kegiatan yang digunakan untuk mendeskripsikan dan menyimpulkan tanggapan responden terhadap setiap masing-masing indikator variabel dari hasil penyebaran kuisioner yang telah dilakukan (Kuncoro, 2013:198).

Analisis statistik adalah metode yang digunakan untuk mengetahui hubungan pengaruh beberapa variabel bebas terhadap satu variabel terikat. Model pengukuran, model struktural dan menguji hipotesis dengan menggunakan program partial least square (PLS) – Struktur Equation Model (SEM) dan software yang digunakan adalah WarpPLS 6.0. *Partial Least Square* merupakan metode alternatif dari SEM yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan hubungan diantar variabel yang komplek (Ghozali dan Latan, 2014).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Deskriptif

Tabel 2
KARAKTERISTIK RESPONDEN BERDASARKAN JENIS KELAMIN

Kriteria	Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
Jenis Kelamin	Laki-laki	64	91,4
	Perempuan	6	8,6
Jumlah		70	100

Sumber : data diolah

Tabel 2 menunjukkan kriteria responden berdasarkan jenis kelamin yaitu laki-laki dan perempuan. Hasil dari penyebaran kuesioner yang telah dilakukan persentase responden laki-laki sebanyak 91,4 persen dan perempuan sebanyak 8,6 persen. Hasil data diatas menunjukkan bahwa lebih banyak laki-laki yang bekerja menjadi Bandul dibandingkan perempuan, karena seorang laki-laki lebih paham tentang tembakau.

Tabel 3
KARAKTERISTIK RESPONDEN BERDASARKAN USIA

Kriteria	Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
Usia	19-29 Tahun	8	11,4
	>29-40 Tahun	28	40
	>40-50 Tahun	19	27,1
	>50-60 Tahun	12	17,1
	>60-70 Tahun	3	4,3
Total		70	100

Sumber : data diolah

Tabel 3 menunjukkan bahwa karakteristik responden berdasarkan usia dibagi menjadi lima kelompok. Usia sembilan belas sampai dengan dua puluh sembilan tahun sebanyak delapan responden dengan persentase 11,4 persen. Usia diatas dua puluh sembilan sampai dengan empat puluh tahun sebanyak dua puluh delapan responden dengan persentase 40 persen. Usia diatas empat puluh sampai dengan lima puluh tahun sebanyak sembilan belas responden dengan persentase 27,1 persen. Usia diatas lima puluh sampai dengan enam puluh tahun sebanyak dua belas responden dengan persentase 17,1 persen dan usia diatas enam puluh sampai dengan tujuh puluh sebanyak tiga responden dengan persentase 4,3 persen. Hasil data diatas menunjukkan bahwa yang lebih didominasi oleh Bandul yang berusia diatas dua puluh sembilan sampai dengan empat puluh tahun yaitu sebanyak dua puluh delapan Bandul.

Tabel 4
KARAKTERISTIK RESPONDEN
BERDASARKAN PEKERJAAN

Kriteria	Pekerjaan	Frekuensi	Persentase (%)
Pekerjaan	Pelajar/Mahasiswa	1	1,4
	Ibu Rumah Tangga	4	5,7
	Wiraswasta	32	45,7
	Pegawai negri sipil	-	-
	Pegawai Swasta	30	42,9
	Lain-lain	3	4,3
Total		70	100

Sumber: data diolah

Tabel 4 menunjukkan bahwa karakteristik responden berdasarkan pekerjaan dibagi menjadi enam profesi. Responden sebagai pelajar/mahasiswa hanya satu orang dengan persentase 1,4 persen. Responden sebagai ibu rumah tangga ada empat orang dengan persentase 5,7 persen. Responden sebagai wiraswasta ada tiga puluh dua orang dengan persentase 45,7 persen dan tidak ada responden sebagai pegawai negri sipil (PNS) pada penelitian ini. Responden sebagai pegawai swasta ada tiga puluh orang dengan persentase 42,9 persen dan lainnya ada tiga orang dengan persentase 4,3 persen. Hasil data diatas menunjukkan bahwa pekerjaan sehari-hari selain menjadi Bandul yaitu bekerja sebagai wiraswasta dimana sebanyak tiga puluh dua orang dengan persentase 45,7 persen.

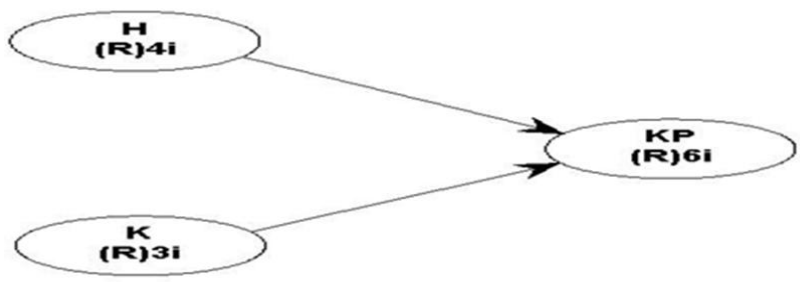
Tabel 5
KARAKTERISTIK RESPONDEN BERDASARKAN
LAMA MENJADI BANDUL
PT. DJARUM

Kriteria	Keterangan	Frekuensi	Persentase (%)
Lama Menjadi Bandul PT. Djarum	1 Tahun	-	-
	2-5 Tahun	28	40
	6-9 Tahun	30	42,9
	Lain-lain	12	17,1
Total		70	100

Sumber: data diolah

Tabel 5 menunjukkan bahwa karakteristik responden berdasarkan lama menjadi Bandul PT. Djarum dibagi menjadi empat rentang waktu dapat dilihat bahwa tidak ada responden pada penelitian ini yang menjadi Bandul selama satu tahun. Responden yang menjadi Bandul selama dua sampai dengan lima tahun sebanyak dua puluh delapan orang dengan persentase 40 persen. Responden yang menjadi Bandul selama enam sampai dengan sembilan tahun sebanyak tiga puluh orang dengan persentase 42,9 persen dan responden yang menjadi Bandul lebih dari sembilan tahun sebanyak dua belas orang dengan persentase 17,1 persen.

Analisis Statistik



Gambar 2
MODEL PARTIAL LEAST SQUARES STRUCTURAL EQUATION MODELLING

Hasil pengolahan data setelah dilakukan pengujian model dengan program warpPLS 6.0 sehingga peneliti dapat menganalisis tingkat validitas dan reliabilitas. Menggunakan ringkasan *rule of thumb* evaluasi model pengukuran sebagai acuan untuk menentukan tingkat validitas dan reliabilitas dan ringkasan *rule of thumb* evaluasi model struktural sebagai acuan untuk menentukan tingkat *R-squre* yang sudah tersaji pada Tabel 6 dan 7.

Tabel 6
RINGKASAN *RULE OF THUMB*
EVALUASI PENGUKURAN

Kriteria	Parameter	*Rule Of Trumb*
Indicator Reliability	*Loading Factor*	• >0,70 untuk confirmatory research • 0,50-0,70 masih dapat diterima untuk explanatory research
	Cronbach Alpha	• >0,60 untuk confirmatory research
Internal Consistency Reliability	*Composite Reliability*	• >0,70 untuk confirmatory research • 0,60-0,70 masih dapat diterima untuk explanatory research
Convergent Validity	*Average Variance Extracted* (AVE)	• >0,50 untuk confirmatory research dn explanatory research
Discriminant Validity	Akar kuadrat AVE dan korelasi antar konstruk	Akar konstruk AVE > korelasi antar konstruk laten

Sumber: Ghozali dan Latan (2014:95)

Tabel 7
RINGKASAN *RULE OF THUMB* EVALUASI
MODEL STRUKTURAL

Kriteria	*Rule of Thumb*
R-square	≤ 0,70 ≤ 0,45 dan ≤ 0,25 menunjukkan model kuat, moderate dan lemah

Sumber: Ghozali dan Latan (2014)

Hasil Model Pengukuran (*outer model*)

Tabel 8
UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

Variabel	*Loading factor*	*P-value*	Ket.	*Composite reliability*	*Cronbach alpha*	Ket.
KP1	0,555	<0,001	Valid	0,755	0,612	Reliabel
KP2	0,452	<0,001	Tidak Valid			Reliabel
KP3	0,678	<0,001	Valid			Reliabel
KP4	0,673	<0,001	Valid			Reliabel
KP5	0,584	<0,001	Valid			Reliabel
KP6	0,542	<0,001	Valid			Reliabel
H1	0,668	<0,001	Valid	0,776	0,616	Reliabel
H2	0,761	<0,001	Valid			Reliabel
H3	0,678	<0,001	Valid			Reliabel
H4	0,616	<0,001	Valid			Reliabel
K1	0,785	<0,001	Valid	0,832	0,697	Reliabel
K2	0,742	<0,001	Valid			Reliabel
K3	0,840	<0,001	Valid			Reliabel

Sumber: WarPLS diolah

Uji validitas pada tabel 8 menunjukkan bahwa hanya terdapat satu indikator dari variabel keputusan pembelian yang tidak memenuhi syarat validitas yaitu pada KP2 karena memiliki nilai *loading factor* sebesar 0,452. Peneliti tidak melakukan menghapusan terhadap indikator karena memiliki nilai yang hampir mendekati syarat veliditas. Hasil data menunjukkan semua indikator pada tiga variabel memenuhi syarat validitas kecuali KP2 sehingga disarankan bagi penelitian selanjutnya untuk tidak menggunakan indikator pada penelitian saat ini.

Uji reliabilitas pada tabel 8 menunjukkan bahwa variabel keputusan pembelian memiliki nilai *composite reliability* sebesar 0,755 dan nilai *cronbach alpha* sebesar 0,612 berarti variabel pada keputusan pembelian reliabel. Variabel harga memiliki nilai *composite reliability* sebesar 0,776 dan nilai *cronbach alpha* sebesar 0,616 berarti variabel pada harga reliabel. Variabel kualitas memiliki nilai *composite reliability* sebesar 0,832 dan nilai *cronbach alpha* sebesar 0,697 berarti variabel pada kualitas reliabel. Hasil data diatas menunjukkan bahwa instrumen yang digunakan pada penelitian ini stabil dan konsisten.

Hasil pengujian pada *convergent validity* yang diukur dengan *average variance extracted* (AVE) pada variabel keputusan pembelian memiliki nilai sebesar 0,343. Variabel harga memiliki nilai sebesar 0,466 dan variabel kualitas memiliki nilai

sebesar 0,624. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hanya terdapat satu variabel kualitas yang nilainya memenuhi syarat validitas. Variabel harga tidak memenuhi syarat validitas akan tetapi memiliki nilai yang hampir mendekati. Variabel keputusan pembelian memiliki nilai yang tidak memenuhi syarat validitas sehingga disarankan bagi penelitian selanjutnya untuk tidak menggunakan instrumen keputusan pembelian pada penelitian saat ini. Hasil pengujian pada *discriminant validity* yang diukur dengan akar kuadrat AVE dan korelasi antar konstruk secara lengkap sudah tersaji pada Tabel 9.

Tabel 9
CORELATIONS AMONG I.VS. WITH SQ.RTS. OF AVES

Keterangan	KP	H	K
KP	(0,586)		
H	0,909	(0,683)	
K	-0,072	-0,131	(0,790)

Sumber: WarPLS diolah

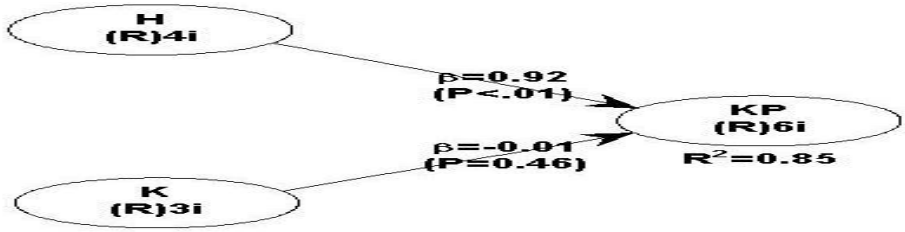
Tabel 9 menunjukkan bahwa nilai akar konstruk AVE yang lebih besar dari korelasi antar konstruk laten atau yang memenuhi syarat *discriminant validity* hanya terdapat pada dua variabel yaitu harga dan kualitas. Variabel keputusan pembelian pada akar konstruk AVE memiliki nilai yang lebih kecil dari korelasi antar konstruk laten yaitu variabel harga sehingga disarankan bagi penelitian selanjutnya untuk tidak menggunakan instrumen keputusan pembelian pada penelitian saat ini. Hasil pengujian *discriminant validity* dapat disimpulkan bahwa instrumen yang digunakan pada variabel kualitas dan harga bagus.

Hasil Model Struktural (*inner model*)

Hasil pengujian R-square pada peneliti ini menunjukkan nilai R-square dalam menggambarkan hubungan antar variabel bebas terhadap variabel terikat sebesar 0,85 dan sisanya dijelaskan oleh variabel bebas lainnya yang tidak digunakana pada penelitian saat ini. nilai R-square melebihi nilai maksimal sehingga kemungkinan model mengalami masalah multikolinearitas.

Hasil Pengujian Hipotesis

Penelitian ini melakukan pengujian hipotesis yang sudah dibuat dengan melihat nilai koefisiensi jalur (*path coefficient*) dan signifikansi *p-value*. Mengetahui nilai signifikansi dengan melihat nilai *p-value* ≤ 0,05. Mengetahui pengaruh positif atau negatif variabel bebas terhadap variabel terikat dengan melihat nilai koefisien β. Hasil pengujian hipotesis sudah tersaji pada gambar 3.



Sumber: WarpPLS 6.0, diolah

Gambar 3
HASIL ESTIMASI MODEL

Ringkasan tabel *path coefficients* dan *p-value* sesuai dengan gambar 3 yang sudah tersaji pada Tabel 10.

Tabel 10
PATH COEFFICIENS AND P-VALUE

Hipotesis	Keterangan	Nilai Koefisien β	*P- Value*	Hasil Pengujian
H_1	H→KP	0,92	<0,01	H_1 Diterima
H_2	K→KP	-0,01	0,46	H_1 Ditolak

Hipotesis 1

Tabel 10 menunjukkan bahwa pada variabel harga untuk H1 diterima dan H0 ditolak. Nilai koefisien β pada variabel harga sebesar 0.92 dan nilai *p-value* sebesar <0,01. Menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian.

Hipotesis 2

Tabel 10 menunjukkan bahwa variabel kualitas untuk H1 tolak dan H0 diterima. Nilai koefisien β pada variabel kualitas sebesar -0,01 dan nilai *p-value* sebesar 0,46. Menunjukkan bahwa kualitas berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian

Harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian. Menunjukkan bahwa harga memiliki hubungan yang searah dengan keputusan pembelian. Harga tembakau semakin tinggi maka semakin tinggi juga keputusan pembelian. Harga tembakau ditentukan oleh PT. Djarum sehingga ketika harga tinggi menandakan bahwa perusahaan sangat membutuhkan tembakau Pamekasan, Madura. Harga tinggi membuat PT. Djarum lebih mudah untuk mendapatkan tembakau dibandingkan dengan perusahaan lain sehingga pembelian PT. Djarum pada tembakau Pamekasan, Madura dapat memenuhi target pembelian dengan waktu yang singkat. Harga tembakau semakin menurun maka semakin menurun juga

keputusan pembelian. Harga yang menurun menandakan bahwa pembelian PT. Djarum pada tembakau Pamekasan, Madura hampir memenuhi target sehingga keputusan pembelian semakin menurun. Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Suhaily dan Darmoyo (2017) hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh kualitas terhadap keputusan pembelian

Kualitas berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Menunjukkan bahwa kualitas memiliki hubungan yang arahnya terbalik dengan keputusan pembelian. Kualitas tembakau menurun maka semakin tinggi keputusan pembelian tembakau akan tetapi hal tersebut tidak pasti. Bahan baku yang paling berpengaruh terhadap hasil produksi rokok adalah rempah-rempah rahasia yang dimiliki oleh setiap perusahaan rokok. kualitas kurang bagus akan tetapi sesuai dengan harga yang dibuat oleh PT. Djarum maka keputusan pembelian tetap dilakukan. Tembakau hanya memiliki pengaruh yang sedikit pada hasil produksi sehingga kualitas yang kurang bagus tidak menjadi pertimbangan yang paling utama dalam melakukan keputusan pembelian. Kualitas yang kurang bagus masih bisa dijadikan bahan baku rokok dimana perusahaan dapat menutupi kualitas tembakau yang kurang bagus tersebut dengan rempah-rempah yang dimilikinya sehingga menghasilkan produk rokok yang tetap berkualitas. Kualitas tembakau tinggi maka keputusan pembelian menurun akan tetapi hal tersebut tidak pasti. Kualitas tembakau tinggi akan tetapi jika harga yang ditawarkan oleh produsen melebihi harga yang sudah dibuat oleh PT. Djarum maka jumlah pembelian akan menurun. Pertimbangan paling utama dalam melakukan keputusan pembelian bukan pada kualitas akan tetapi lebih kepada kesesuaian harga dan terget pembelian. Hasil penelitian ini tidak sama dengan hasil penelitian yang dilakukan Edbert, Tumbel dan Tumbuan (2014), Suhaily dan Darmoyo (2017) dimana hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kualitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis variabel-variabel mana yang mempunyai pengaruh pada keputusan pembelian. Variabel bebas yang digunakan pada penelitian saat ini adalah harga dan kualitas sedangkan variabel terikat yang digunakan adalah keputusan pembelian. Kesimpulan dari keseluruhan hasil analisis data yang telah dilakukan dan diuraikan adalah : (1) Harga mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian, (2) Kualitas mempunyai pengaruh negatif tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian. Variabel kualitas berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap keputusan pembelian sehingga untuk selanjutnya Bandul harus lebih mempertimbangkan harga tembakau dibandingkan dengan kualitas.

Penelitian yang sudah dilakukan memiliki beberapa keterbatasan. Penelitian ini untuk meneliti pengaruh harga dan kualitas terhadap keputusan pembelian tembakau hanya berlangsung pada bulan November 2018 sampai Januai 2019 sedangkan musim tembakau sudah berlangsung pada bulan Juli sampai Agustus 2018 sehingga penelitian yang dilakukan kurang efisien dan efektif. Penelitian hanya menyebarkan kuesioner kepada Bandul yang berdomisili di kabupaten Pamekasan, Madura. Peneliti hanya melakukan penelitian kepada Bandul PT. Djarum saja sehingga hasil yang didapatkan kurang maksimal. Variabel yang diteliti pada

penelitian ini hanya menggunakan dua variabel bebas dan satu variabel terikat.

Hasil analisis yang sudah dilakukan pada penelitian ini maka peneliti memberikan saran-saran yang bermanfaat bagi pihak yang terkait, (1) Penelitian selanjutnya disarankan untuk tidak menggunakan variabel kualitas dalam mengukur pengaruh keputusan pembelian tembakau karena dapat dilihat pada bab sebelumnya variabel kualitas mempunyai pengaruh negatif tidak signifikan. Peneliti disarankan untuk tidak menggunakan instrumen keputusan pembelian KP2 yang digunakan pada peelitian saat ini karena tidak mengukur apa yang seharusnya diukur. Peneliti disarankan untuk meneliti sesuatu peristiwa yang sesuai dengan minat kerjanya sehingga penelitian yang dilakukan bermanfaat untuk masa depan peneliti tersebut. Kriteria responden menggunakan kreteria pendidikan karena untuk menghindari responden yang tidak mengerti bahasa Indonesai agar peneliti tidak kesulitan untuk menjelaskannya kembali menggunakan bahasa daerah. Menambah jumlah variabel bebas dan item pernyataan pada kuesioner dari berbagai referensi dan jumlah penyebaran kuesioner disarankan lebih banyak menyeluruh agar mendapatkan hasil yang lebih maksimal dan melalukan penelitian pada musim tembakau berlangsung, (2) Bandul tembakau PT. Djarum di Pamekasan, Madura disarankan untuk memperhatikan harga tembakau karena PT. Djarum mempunyai patokan harga dan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga memiliki pengeruh yang positif signifikan terhadap keputusan pembelian tembakau PT. Djarum di kalangan pengepul di Pamekasan, Madura.

DAFTAR RUJUKAN

Edbert, S., Tumbel, A., & Tumbuan, W. A. 2014. "Pengaruh Image, Harga, Iklan, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Pasta Gigi Pepsodent Di Kota Manado", jurnal EMBA Vol.2 No.3 (September). Pp 1035-1044

Ghozali, I. & Latan, H. 2014. *PARTIAL LEAST SQUARES konsep*, metode dan Aplikasi menggunakan program WarpPLS 4.0. *Two Edition*. Semarang: Universitas Diponegoro.

Hasan, F. 2013. "Prospek Dan Tantangan Usahatani Tembakau Madura", jurnal SEPA Vol. 10 No.1 (September). Pp 63-70

Kleinsteuber, F. H., & Sutojo, S. 2007. *Effective Price Strategy Increase Your Profit*. Jakarta: PT. Damar Mulia Pustaka.

Kuncoro, M. 2013. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principles of Marketing*. Sixteen Edition. London: Pearson Education Limited.

Masen, R. S. 1974. "Price And Product Quality Assessment". *European Journal of Marketing*, Vol.8 No. 1 (Juli). Pp 29-41

Muchsin. 2016. Hasil Panen Tembakau di Pamekasan Madura akan Diborong Enam,Gudang,Besar,Ini. (Online). .(http://surabaya.tribunnews.com/2016/08/29/hasil-panen-tembakau-di pamekasan-madura-akan-diborong-enam-gudang-besar-ini, diakses 22 Oktober 2018)

Purwana, D., & Hidayat, N. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Royan, F. M. 2007. *Smart Launching New Product*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

Suhaily, L., & Darmoyo, S. 2017. "Effect Of Product Quality, Perceived Price And Brand Image On Purchase Decision Mediated By Customer

Trust" Jurnal Manajemen, Vol. 21 No.2 (juni). Pp. 179-194

Suryani, T. 2013. *Perilaku Konsumen di Era Internet*. *One* edition.Yogyakarta: Graha ilmu

Syofian, S. 2013. *metode penelitian kuantitatif Dilengkapi perbandingan perhitungan manual dan SPSS*. Jakarta: Kencana.

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
STIE
PERBANAS